

# 京东自营入驻费率 - 京东自营电器不能入驻了吗 - JD.COM

产品名称	京东自营入驻费率 - 京东自营电器不能入驻了吗 - JD.COM
公司名称	四川爱店家企业服务有限公司
价格	.00/个
规格参数	下单时间:最快一周
公司地址	四川省成都市天府大道中段500号东方希望天祥广场
联系电话	13258150643 13258150643

## 产品详情

原文章标题：京东自营店官方旗舰店进驻平安医生健康之家  
【亿邦动力讯】8月21日信息，亿邦动力获知，在安全好

原文章标题：京东自营店官方旗舰店进驻平安医生健康之家

【亿邦动力讯】8月21日信息，亿邦动力获知，在平安医生APP健康之家，有来源于京东自营店官方旗舰店的产品。

亿邦动力从平安医生APP掌握到，现阶段在平安医生APP的健康之家控制模块上，有来源于京东自营店官方旗舰店的诸多产品，从食品工业、平时家庭用到公司器械用具等。特别注意的是，全部产品信息流广告的之前都注有【京东商城】的标志，并且全部产品的标志图上面喊着818的字眼。这表明，京东商城以开直营官方旗舰店的方法进驻了第三方平台平安医生。

有京东商城负责人表明，在京东商城818主题活动期内，为了更好地获得大量的总流量方式，带动销售量，京东和第三方平台开展协作，平安医生就是合作者之一。

而对平安医生而言，引入京东自营商品，可以健全自己家服务平台的商城商品，也是提升客户应用平安医生APP工作频率的方式之一，满足客户从就医拿药到选购日常生活有关产品的众多要求。

某电子商务评价人员剖析称，在总流量急缺时期，电子商务网络平台在国庆中秋，为了更好地得到越来越多的销售量和总流量，也逐渐和别的总流量平台开展协作。例如京东和信息流广告方式头条、医药电商方式平安医生等网站协作，也是一种扩张销售量，推动提高的方法，针对彼此而言，是种互惠。

针对客户是否会去医药平台买食品类家用电器等有关日常生活用品，亿邦动力任意访谈了几个顾客，有客户体现，不容易去药业等非电子商务平台选购有关的物品，并没有这一习惯性，哪些特性的商品一开始就选择了其在顾客心里的定位。但也是有中重度网购者表明，很有可能有时候急缺了会去买。例如我还在平安医生上已经拿药，恰好家中没米了，发觉平安医生商城系统里有卖的天猫旗舰店稻米，你以为会下一单。

亿邦动力从平安医生的京东自营店官方旗舰店发觉，现阶段在平安医生健康之家的产品，其商品销售量并不是很多，一般为几十个，有一些产品销售量乃至为个位。

实际上，现阶段阿里巴巴、京东商城等传统式电子商务平台总流量增加已到一個瓶颈，为了更好地获得大量范畴的总流量由来，大佬们都是在用劲惦记着各种各样方法，根据回收、入股投资、协作等各种方法和其它不一样种类的网站开展协作，以扩宽总流量由来。

据统计，阿里巴巴层面，为了更好地获得大量的总流量由来，阿里巴巴巨额入股投资别的第三方总流量方式，包含150亿人民币入股投资分众传媒，和腾讯官方一起以20多亿美元项目投资全球广告宣传大佬WPP，及其近期传言的阿里巴巴要入股投资抖音短视频，全是阿里巴巴在扩建总流量由来的行为。而京东商城层面，除开依靠手机微信、头条等总流量大佬外，京东商城也在和第三方平台开展协作，例如服务平台好医生。

而社区电商平台时期到来，做为传统电商大佬的阿里巴巴、京东商城也不会错过这股流量红利。据统计，阿里京东维品会分别根据重做APP、发布有关社区电商平台作用或立即发布新的社区电商平台APP，来占领这股收益，例如维品会发布的唯品仓。

有品牌商表明，从企业品牌的方面而言，她们也期待电子商务大佬根据融合不一样的总流量方式来扩展越来越多的营销渠道，进而带动品牌商大量的销售量。期待自己家的蛋可以在不一样的服务平台上面可以卵化出非常大许多的柴鸡来。

也是有品牌商表明，诸多总流量方式攥在一两家电子商务大佬手上，是好事儿也是有担忧。好事儿是大佬融合总流量方式后，对品牌商而言代表着营销推广市场销售的方式多样化，可以遮盖不一样区域不一样层级的顾客；而担忧的是，大佬头上的枪愈来愈多，她们后是否会规定品牌商指哪走哪。品牌商后只有彻底依靠一两家服务平台，没了主导权，只有愈来愈乖巧。

文中来源于亿邦动力网，商界精英系受权公布，略经编写改动，著作权归创作者全部，具体内容仅代表创作者单独见解。[免费下载商界精英APP，读懂中国赚钱快的7000种买卖]